

SALES PREDICTION SUPPORTING SYSTEM

Publication number: JP11259564 (A)

Publication date: 1999-09-24

Inventor(s): NOMURA TORU; NOGAMI MINAKO; TAKAHASHI ATSUKO +

Applicant(s): MITSUBISHI ELECTRIC CORP +

Classification:

- international: G06F17/00; G06F19/00; G06Q10/00; G06Q50/00; G07G1/12; G06F17/00; G06F19/00; G06Q10/00; G06Q50/00; G07G1/12; (IPC1-7): G06F17/00; G06F17/60; G07G1/12

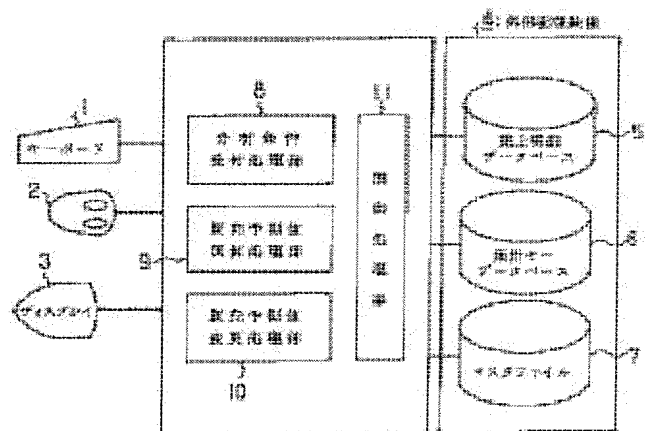
- European:

Application number: JP19980056478 19980309

Priority number(s): JP19980056478 19980309

Abstract of JP 11259564 (A)

PROBLEM TO BE SOLVED: To provide a more accurate sales prediction value by multilaterally analyzing a sales result. **SOLUTION:** This system is provided with a sum-up key data base 6 for registering items capable of becoming the sum-up unit of the sales result among the items for constituting sales slip detailed data registered in a sales detailed data base 5, an analysis condition reception processing part 8 for making the item registered in the displayed sum-up key data base 6 be selected from a screen, displaying the segments of the selected item further and making the segment for performing sales prediction be selected, a sales prediction value computing processing part 9 for displaying the sales result for each month of the selected segment, calculating the sales prediction value of the segment based on the sales result and displaying it and a sales prediction value change processing part 10 for receiving the change of the displayed sales prediction value. Then, while successively selecting the item to be the sum-up unit and the segment and while correcting the sales prediction value obtained based on the result in the past, the sales prediction from various angles is made possible.



(19) 日本国特許庁 (J P)

(12) 公開特許公報 (A)

(11) 特許出願公開番号

特開平11-259564

(43) 公開日 平成11年(1999) 9月24日

(51) Int.Cl.⁶
G 0 6 F 17/60
17/00
G 0 7 G 1/12
識別記号
3 4 1

F I
G 0 6 F 15/21 Z
G 0 7 G 1/12 3 4 1 A
G 0 6 F 15/20 F

審査請求 有 請求項の数 1 O L (全 8 頁)

(21) 出願番号 特願平10-56478

(22) 出願日 平成10年(1998) 3月9日

(71) 出願人 000006013

三菱電機株式会社

東京都千代田区丸の内二丁目2番3号

(72) 発明者 野村 徹

東京都千代田区丸の内二丁目2番3号 三

菱電機株式会社内

(72) 発明者 野上 美奈子

東京都千代田区丸の内二丁目2番3号 三

菱電機株式会社内

(72) 発明者 高橋 敦子

東京都千代田区丸の内二丁目2番3号 三

菱電機株式会社内

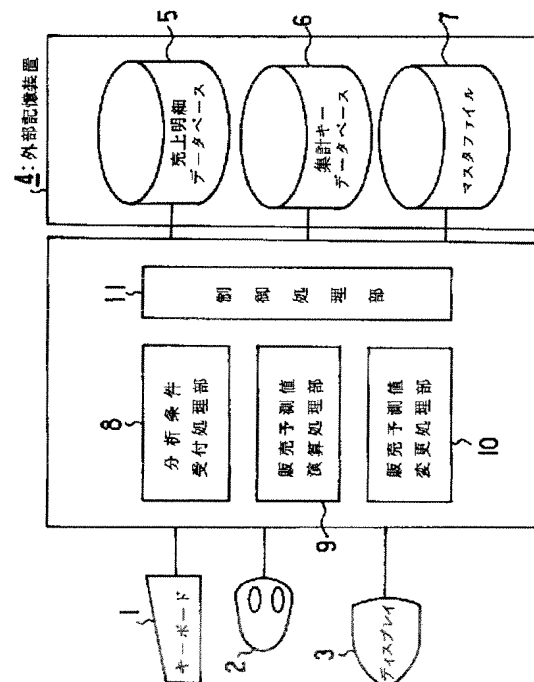
(74) 代理人 弁理士 吉田 研二 (外2名)

(54) 【発明の名称】 販売予測支援システム

(57) 【要約】

【課題】 多面的な販売実績の分析を可能とすることでより精度の高い販売予測値を可能とする。

【解決手段】 売上明細データベース5に登録された売上伝票明細データを構成する項目のうち販売実績の集計単位となりうる項目を登録した集計キーデータベース6と、表示した集計キーデータベース6に登録された項目を画面から選択させ、更に選択された項目のセグメントを表示し、販売予測を行うセグメントを選択させる分析条件受付処理部8と、選択されたセグメントの月毎の販売実績を表示すると共に販売実績に基づき当該セグメントの販売予測値を算出し表示する販売予測値演算処理部9と、表示された販売予測値の変更を受け付ける販売予測値変更処理部10とを有し、集計単位となる項目及びセグメントを逐次選択しながら、また過去の実績に基づき得られた販売予測値の補正を行いながら様々な角度からの販売予測を可能とする。



【特許請求の範囲】

【請求項 1】 販売実績に基づいて今後の商品の販売予測を行うために用いる販売予測支援システムにおいて、販売実績である売上傳票明細データを格納する売上明細データベースと、

前記売上傳票明細データを構成する項目のうち販売実績の集計単位となりうる項目を登録した集計キーデータベースと、

画面表示した前記集計キーデータベースに登録されている項目の中からいずれかを集計キーとして入力指定させると共に、その指定された項目の取りうる値であるセグメントを画面表示し、その中から販売予測の対象とするセグメントを入力指定させる分析条件受付処理手段と、前記分析条受付手段が受け付けた項目のセグメントの集計期間毎の販売予測値を算出する販売予測値演算処理手段と、

集計期間毎に販売実績値と前記販売予測値演算処理手段が算出した販売予測値とを表示すると共にその販売予測値の補正を受け付ける販売予測値変更処理手段と、を有し、集計単位となりうる項目及び各項目に対応するセグメントを指定可能としたことを特徴とする販売予測支援システム。

【発明の詳細な説明】

【0001】

【発明の属する技術分野】 本発明は商品の販売予測システム、特に販売予測をより的確なものとするために、販売実績の多面的な分析を可能とする支援ツールに関する。

【0002】

【従来の技術】 従来から流通業界、特にコンビニエンスストアやスーパーマーケットなどの各販売店を有する企業あるいは各販売店へ商品を卸す仲介業者にとって、適切な売上計画を立案することは企業を成長させるための重要な要素である。そのために、各商品の販売実績の分析等を行うことにより今後の販売予測を的確に行うことは必須条件である。このため、販売実績の元データとなる売上傳票明細データを全て販売予測を行うシステムに入力することでデータベース化し、その入力された売上傳票明細データに基づき各種統計データを作成するなどして、経営者等は商品の販売予測を行っている。図 8 は、仲介業者における売上傳票明細のリストを示した図である。図 8 に示した売上傳票明細データは、商品毎に分類された例で、売上げ毎に 1 データを形成している。1 データを構成する売上傳票には、それぞれ得意先名、営業担当者、業態、単価、売上数量等のデータが含まれている。経営者は、この売上傳票明細データを予め決められた集計キーに基づき集計を行うなどして販売実績の帳票を出力し、この帳票を参考にしながら今後の商品の販売予測を行う。

【0003】 一方、販売目標値は、各営業担当者や責任

者が今後の目標売上等を申告し、スタッフ部門でその目標値等を累積することで得ることができ、販売目標値がそのまま販売予測値として採用される場合が少なくないと考えられる。従って、経営者は、この販売目標値から得た販売予測値と前述した販売実績を分析することによって得た販売予測値とを参考にして、すなわちボトムアップとトップダウンの双方から相互に販売予測値のすりあわせをすることによって、更には数字（販売実績）には現れてこない景気の変動等を考慮することによって最終的な販売予測値を得て、これに基づき全社的な売上計画を立案することになる。

【0004】

【発明が解決しようとする課題】 しかしながら、販売実績に基づき販売予測を行う場合、どの項目に基づいて集計を行うか、つまり、集計キーとしてどの項目を設定しておくかは、商品毎や担当者毎などのように予め決められている場合が多い。つまり、従来においては、ある程度固定の切り口からの販売実績の分析しかできなかったため、売上計画を立案する際の的確な指標を必ずしも提供できていたとは言い難い。これは、従来では多面的に分析できるとかの視点で販売予測をしていなかったからだと考えられる。

【0005】 また、単なる集計処理のみならず販売実績等には現れてこない景気の変動等をもシステム上に柔軟に反映できるようにしておく必要もある。

【0006】 本発明は以上のような問題を解決するためになされたものであり、その目的は、多面的な販売実績の分析を可能とすることでより精度の高い販売予測値を得ることができる販売予測支援システムを提供することにある。

【0007】

【課題を解決するための手段】 以上のような目的を達成するために、本発明に係る販売予測支援システムは、販売実績に基づいて今後の商品の販売予測を行うために用いる販売予測支援システムにおいて、販売実績である売上傳票明細データを格納する売上明細データベースと、前記売上傳票明細データを構成する項目のうち販売実績の集計単位となりうる項目を登録した集計キーデータベースと、画面表示した前記集計キーデータベースに登録されている項目の中からいずれかを集計キーとして入力指定させると共に、その指定された項目の取りうる値であるセグメントを画面表示し、その中から販売予測の対象とするセグメントを入力指定させる分析条件受付処理手段と、前記分析条受付手段が受け付けた項目のセグメントの集計期間毎の販売予測値を算出する販売予測値演算処理手段と、集計期間毎に販売実績値と前記販売予測値演算処理手段が算出した販売予測値とを表示すると共にその販売予測値の補正を受け付ける販売予測値変更処理手段とを有し、集計単位となりうる項目及び各項目に対応するセグメントを指定可能としたものである。

【0008】

【発明の実施の形態】以下、図面に基づいて、本発明の好適な実施の形態について説明する。

【0009】図1は、本発明に係る販売予測支援システムの一実施の形態を示したブロック構成図である。本実施の形態におけるシステムには、売上伝票明細データや販売実績の分析指示等の入力を行う入力手段としてのキーボード1及びマウス2と、各種の入力画面や設定画面及び販売実績や販売予測等を表示する表示手段としてのディスプレイ3と、各種データベース等を記憶する外部記憶手段として外部記憶装置4とが接続されている。外部記憶装置4には、販売実績である売上伝票明細データを格納する売上明細データベース5と、売上伝票明細データを構成する項目のうち販売実績の集計単位となりうる項目を登録した集計キーデータベース6と、マスタファイル7とが記憶されている。マスタファイル7には、所在地、業態等得意先に関する情報が登録された得意先マスタファイル、所属、氏名等営業担当者に関する情報が登録された担当者マスタファイル等が含まれている。本実施の形態では、飲料等の商品を販売店へ卸す仲介業者によって用いられるシステムを例にして説明するが、例えば、「商品」という項目であれば、その項目の項目データとして取りうる値であるセグメントは、ビール、清酒、果実酒等であり、「得意先」という項目であれば、その取りうる値であるセグメントは、コンビニa、スーパー甲、A酒店等である。各項目とセグメントとの対応は、マスタファイル7によって把握することができる。なお、項目というのは、売上明細データベース5に格納された売上伝票明細データを構成するデータ項目、図8に示した例だと得意先、営業担当者、業態等のことである。

【0010】本実施の形態における販売予測支援システムは、分析条件受付処理部8、販売予測値演算処理部9、販売予測値変更処理部10及び制御処理部11を有している。分析条件受付処理部8は、販売実績の分析を行うことで販売予測を行う対象とする項目及びそのセグメントを入力指定させる画面をディスプレイ3に表示すると共にその入力された項目等を受け付ける。販売予測値演算処理部9は、分析条件受付処理部8が受け付けた項目のセグメントの集計期間毎の販売予測値を算出する。本実施の形態においては、集計期間を月単位としている。販売予測値変更処理部10は、集計期間毎に販売実績値と販売予測値演算処理部9が算出した販売予測値とを表示すると共にその販売予測値の補正を受け付ける。制御処理部11は、上記各構成要素の制御全般を行う。本システムは、汎用的なコンピュータで実現することができ、各処理部8～11は、CPUで動作するアプリケーションによって実現される。また、帳票等を印刷するのであればプリンタを、他のコンピュータからアクセスさせるのであれば通信手段をそれぞれ搭載するなど

機能を適宜拡張して対応することができる。

【0011】図2は、本実施の形態における売上明細データベース5を構成する項目の一部を示した図である。売上明細データベース5は、一般に大福帳データベースと呼ばれており、図8に示した売上伝票明細データと前述したマスタファイル7から必要なデータを取り出しマージして作成される。本システムでは、分析の際に売上明細データベース5に格納されたデータに基づいて様々な販売予測が行われる。

【0012】図3は、本実施の形態における集計キーデータベース6の設定内容例を示した図である。集計キーデータベース6には、集計キーとなりうる項目の全てを設定しておくことになる。集計キーの対象となりうるのは、売上明細データベース5を構成する全項目であるが、売上金額などキーとしても意味のないものは、集計キーから外す。集計キーデータベース6には、各項目を表す項目IDと表示項目名とを対応させて予め登録しておく。項目IDは、売上明細データベース5の項目IDに対応づけるためのデータである。表示項目名は、詳細は後述するが画面に表示される項目の名称である。この名称は、売上明細データベース5の項目名称とは必ずしも同じとする必要はない。

【0013】一般に、このような販売実績を分析して販売予測を行うことのできるシステムでは、得意先や業態別や営業担当者などのある程度固定的な項目を販売実績の集計単位として予め設定している。また、販売目標値を積み上げて販売予測を行う場合も営業担当者や営業所を集計単位とした目標値を累積して販売予測を行っている。本実施の形態において特徴的なことは、このような集計単位となりうるものは、できるだけ集計キーとして予め設定しておくことで多面的な販売予測ができるようにしたことである。すなわち、本実施の形態では、集計キーデータベース6に販売実績の分析の視点となる、つまり分析の切り口となる項目を設定しておくことで販売実績の多面的な分析を提供することができる。このため、精度の高い販売予測を行うことができるような指標をより多く提供することができる。また、過去の販売実績である売上伝票明細データを基に数量化理論1類モデルを使って販売予測値を算出するとともに、その算出結果を補正可能とすることで販売実績には現れてこない今後の景気の変動や人員の増減等の要因を販売予測値に組入れ可能としたことである。すなわち、過去の営業活動に基づく販売実績と過去の実績には現れてこない要因との双方の指標を組み入れた販売予測値を得ることができるようにしたことである。この結果、より精度の高い販売予測を行うことができる。なお、本実施の形態において数量化理論1類モデルを採用したのは、年と月を説明関数とする重回帰式を求めることにより年度間の趨勢及び季節変動傾向が反映された販売予測式が得られるからである。従って、同等の販売予測式が得られるのであれ

ばこのモデルに限るものではない。

【0014】次に、本実施の形態において販売予測を行うときの処理について説明する。

【0015】まず、販売実績をデータベース化する。これは、図8に示した売上伝票明細データ（以下、「明細データ」という）を入力し、この入力データにマスタファイル7から取り出した必要なデータを付加して売上明細データベース5に格納することで行われる。マスタファイル7から取り出した必要なデータとは、入力された商品コードに対する商品名やその商品に対するメーカ名などの情報である。なお、集計キーデータベース6には、図3に示したような情報を予め設定しておく必要がある。

【0016】以下、販売予測を行う際の処理手順について図4に示したフローチャートを用いて説明する。

【0017】まず、分析条件受付処理部8は、図5に示したような分析条件入力画面をディスプレイ3に表示する（ステップ101）。分析条件入力画面に表示する集計キーは、集計キーデータベース6の表示項目名から取得する。従って、表示項目名は、上記の通り売上明細データベース5の項目名称と同じである必要はなく集計キーを選択する者が理解しやすい名称とすればよい。販売予測を行う経営者等は、この表示された集計キーのリストの中から販売予測を行う切り口となる集計キーを選択することになる。なお、本実施の形態では、図7に示すように4月から3月までを一年度とし、月単位に集計を行うことを基本としているので、集計期間を設定するための入力フィールドを特別設けることはしなかったが、指定できるようにしてもよい。

【0018】分析条件受付処理部8は、集計キーが選択されると、その集計キーに基づき集計を行い、集計結果の表示とセグメントの指定をするためのセグメント指定画面をディスプレイ3に表示する（ステップ102）。図6は、分析条件入力画面において「商品群（大）」が選択された場合のセグメント指定画面例であり、商品群を構成する商品毎に算出した売上高や売上構成比を表示する。この「商品群（大）」という項目を構成するビール、清酒などの商品等がセグメントである。経営者は、この画面から販売予測を行いたいいずれかのセグメントを選択することになる。本実施の形態では“ビール”をダブルクリックすることで選択させる。

【0019】販売予測値演算処理部9は、上記処理により指定された集計キーのセグメントの集計期間毎すなわち月別の販売実績を売上明細データベース5の明細データに基づき算出する（ステップ103）。また、そのセグメントの月別の販売予測を数量化理論1類モデルを使って売上明細データベース5の明細データに基づき算出する（ステップ104）。図7は、販売予測値演算処理部9が処理結果を表示するための月別売上動向画面の例であるが、この画面例のように選択されたセグメントの

月別の販売実績と販売予測とを表示する（ステップ105）。なお、この画面例について簡単に説明すると、4月から始まる一年度を月別に分け、前期及び当期の売上高を表形式で表示する。各期の売上高を構成する「売上高」は、各月のビールの売上高、「累計」は4月からの売上高を累計した値である。また、当期売上高に含まれる「売上年計」は、当月を含む過去1年間の売上高の累計値、「月別傾向」は、売上年計を12で除算した値である。前期売上高及び当期売上高のうち先月（8月）までの各値は、過去の販売実績として集計等により算出して表示する。一方、販売実績のない今月（9月）以降の当期売上高としては、過去の販売実績に基づき数量化理論1類モデルを使って算出した販売予測値を表示する。表の下方には、前期と当期の月別の売上傾向をグラフにより表示する。また、本実施の形態では、販売予測値を画面上から変更できるようにしている。

【0020】販売予測値演算処理部9が過去の実績に基づき得られた販売予測値を含む売上傾向を表示すると、経営者は、表示された売上傾向を参考にしてビールに関する売上計画を立案することになる。販売予測値を得るための元データとなる明細データには、販売予測を行うための指標（人員の増減、景気の変動など）が全て組み込まれていない。例えば、短いライフサイクルという特性を持つ商品であっても売上が伸びて以上、売上計画を下げるような販売予測を得ることはできない。従って、経営者は、景気の変動や人員の増減などの要因により販売予測が増減しうる場合には、この画面において販売予測値を補正する（ステップ106）。なお、補正に応じて今月（9月）以降の累計、売上年計、月別傾向を自動更新して再表示する（ステップ104、105）。

【0021】ここで、経営者は、同じ項目の他のセグメントの販売予測を行いたい場合は、最初の画面に戻り（ステップ107）、上述した処理を繰り返す。そして、各セグメントにおける販売予測値を積み上げ合算することによって最終的な売上計画値を得る。経営者は、グラフ化した売上計画値を参照し、必要であれば更に補正を行い、最終的に全社的な売上計画を得る。

【0022】更に、経営者は、他の項目からの販売予測を行いたい場合は、最初の画面に戻り（ステップ107）、上述した処理を繰り返す。そして、各セグメントにおける販売予測値を合算することによって最終的な売上計画値を得る。この場合、分析をした項目によっては、最終的に得られる全社的な売上計画値が多少ずれると思われる。例えば、ビールの販売予測を業態別という切り口から行ったときの結果と地域別という切り口から行ったときの結果とは必ずしも一致しないと思われる。ただ、何がこの販売予測のずれを発生させた原因なのかを分析でき、その分析により人員の補充や経営計画の見直し等の指標を提供でき、また、その見直しに応じて販売予測値の補正を人手により更に行うことができ

る。この結果、更に精度の良い的確な販売予測を行うことができ、より現実的な売上計画の立案をすることができる。

【0023】なお、本実施の形態では、様々な項目を集計単位として選択できるようにすることで多面的な販売予測を行えるようにした。この項目やセグメントをそれぞれ一つずつ選択するようにしたが、複数の項目等を選択できるようにしてもよい。

【0024】また、本実施の形態では、集計キーデータベース6に登録するのは、明細データを構成する項目であることにした。しかし、項目の種別によっては複数の項目を統合した上位の集計単位を所望する場合もあり得る。このような場合は、明細データを構成しないものも集計キーとして集計キーデータベース6に登録するようにしてもよい。何を集計キーとするかは、設計事項である。

【0025】また、本実施の形態では、本発明に係る販売予測支援システムを仲介業者が用いた場合を例にして説明したが、他の業種においても利用できることはいうまでもない。

【0026】

【発明の効果】本発明によれば、販売実績の分析の視点となる、つまり分析の切り口となりうるより多くの項目を選択可能にしておくことで販売実績の多面的な分析を提供することができる。このため、精度の高い販売予測を行うことができるような指標をより多く提供することができる。また、売上傳票明細データに基づいて販売予測値を算出するとともに、その算出結果を補正可能とす

ることで販売実績には現れてこない今後の景気の変動や人員の増減等の要因を販売予測値に反映させることができる。すなわち、過去の営業活動に基づく販売実績と過去の実績には現れてこない要因との双方の指標を組み入れた販売予測値を得ることができるようにしたので、より精度の高い販売予測を行うことができる。

【図面の簡単な説明】

【図1】 本発明に係る商品の販売予測支援システムの一実施の形態を示したブロック構成図である。

【図2】 本実施の形態における売上明細データベース5を構成する項目の一部を示した図である。

【図3】 本実施の形態における集計キーデータベース6の設定内容例を示した図である。

【図4】 本実施の形態において販売予測を行う際の処理手順を示したフローチャートである。

【図5】 本実施の形態における分析条件入力画面の例を示した図である。

【図6】 本実施の形態におけるセグメント指定画面の例を示した図である。

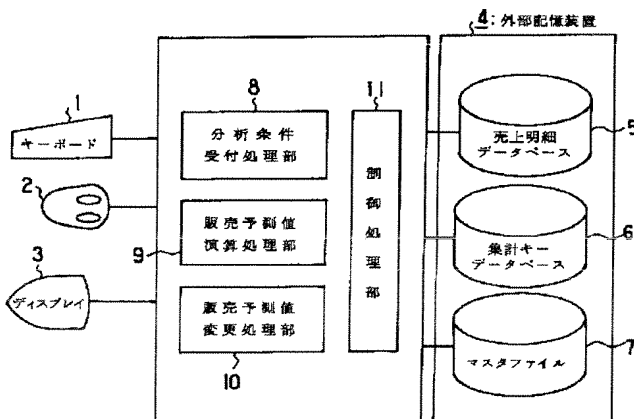
【図7】 本実施の形態における月別売上動向画面の例を示した図である。

【図8】 売上傳票明細のリストを示した図である。

【符号の説明】

1 キーボード、2 マウス、3 ディスプレイ、4 外部記憶装置、5 売上明細データベース、6 集計キーデータベース、7 マスタファイル、8 分析条件受付処理部、9 販売予測値演算処理部、10 販売予測値変更処理部、11 制御処理部。

【図1】



【図3】

集計キーデータベース設定内容例

項目ID	表示項目名
SGN1	商品群(大)
SWKN	代表仕訳分類
SBRN	商品分類
SGN2	商品群(大中)
SGN3	商品群(大小)
ZEIN	税務分類
TANN	種別
MKNM	メーカー
KTAN	価格帯
EKIN	液種
KBAR	標準小売単価
KSAN	産地
KIRI	入数
KRYO	容量
ADOS	アルコール度数
KEBN	経理部門
KNNM	県
TELI	市外局番
GYTN	業種
TINM	地区
NMKJ	担当者
STNM	支店

【図 2】

売上明細データベースのデータ構成例

項目ID	項目名称	項目ID	項目名称
TRBD	取引大分類	STNM	店名
TKND	取引大分類名称	SOCD	倉庫コード
TOKB	取引区分	SONM	倉庫名
TOKN	取引区分名称	◎FILER	◎FILER
AKKB	取引区分	TACD	取引先コード
DNNO	伝票番号	TNNM	取引先内部名称
DNGN	行番号	KNCD	県コード
GDNN	原始伝票番号	KNNM	県名
MDNO	元伝番号	YBN1	郵便番号・1
OPCD	オペレータ・コード	YBN2	郵便番号・2
WSNO	処理WS・NO	◎FILER	◎FILER
OPDY	オペレーション日付	TEL1	市外局番
TIME	処理時刻	TEL2	市内局番
◎FILER	◎FILER	SYKB	取引先集計区分
NYSY	入出荷日	BYK	得意先集約コード
KEYM	計上日	◎FILER	◎FILER
HNKB	返品区分	GYOT	業種コード(取引先)
NBKB	値引区分	GYTN	業種名(取引先)
JSUB	実績数量(バラ)	GYOS	業種コード
JSUM	実績数量(m1)	GYON	業種名
JKSU	実績換算数(レポート用)	TICD	地区コード
UKIN	実績金額	TINM	地区名
SUKB	数量区分	BKCD	部課コード
AKKB	価格区分	BKNN	部課名
DSUU	依頼数量	TNTO	主担当番号コード
DTAN	依頼単価	NMKJ	担当番号
DKIN	依頼金額	◎FILER	◎FILER
KAZ1	課税区分1	SQSA	請求先コード
KZ1N	課税区分1名称	SQNM	請求先正式名称(上10)
ZRIT	税率	SQS1	請求担当支店コード
SYZE	消費税率	SQSN	請求担当支店名称
ORIS	標準卸し単価	SQBU	請求部門
MSIR	仕入先コード	◎FILER	◎FILER
SDTN	仕入先伝票単価	SWKB	代表仕訳分類
GNKN	原価金額	SWEN	代表仕訳分類名称
UBGN	売上原価金額	KBBU	経理部門
URBT	売上レポート	KBBN	経理部門名称
SRBT	仕入レポート	◎FILER	◎FILER
KAKB	掛け現金区分	SYCD	商品コード
KINK	金額入力区分	NSNM	商品名(内部漢字)
TNFS	単価入力ファイル種別	JNCC	JANコード(ケース)
SUPT	スポット商品フラグ	JNCB	JANコード(バラ)
CMFG	キャンペーンフラグ	◎FILER	◎FILER
TYOU	摘要	EKIS	機種
BIKO	備考	EKIN	機種名
◎FILER	◎FILER	MKCD	メーカーコード
STCD	支店コード	MKNM	メーカー名

【図 5】

分析条件入力画面

分析する項目

商品群(大)

代表仕訳分類

商品分類

商品群(大中)

商品群(大小)

税務分類

種別

メーカー

価格帯

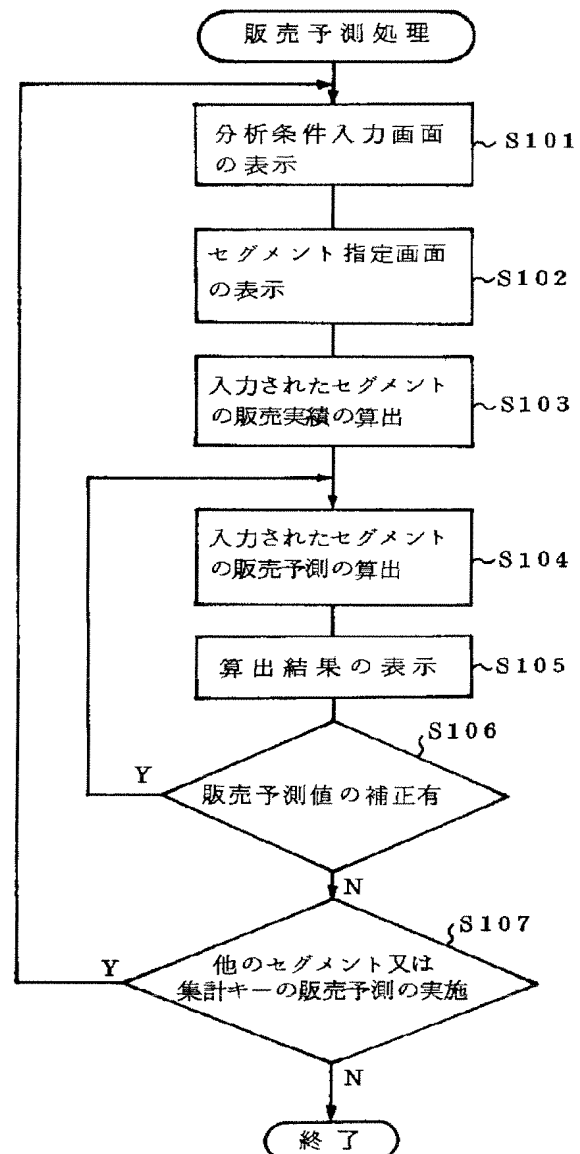
機種

標準小売単価

OK

キャンセル

【図 4】



【図6】

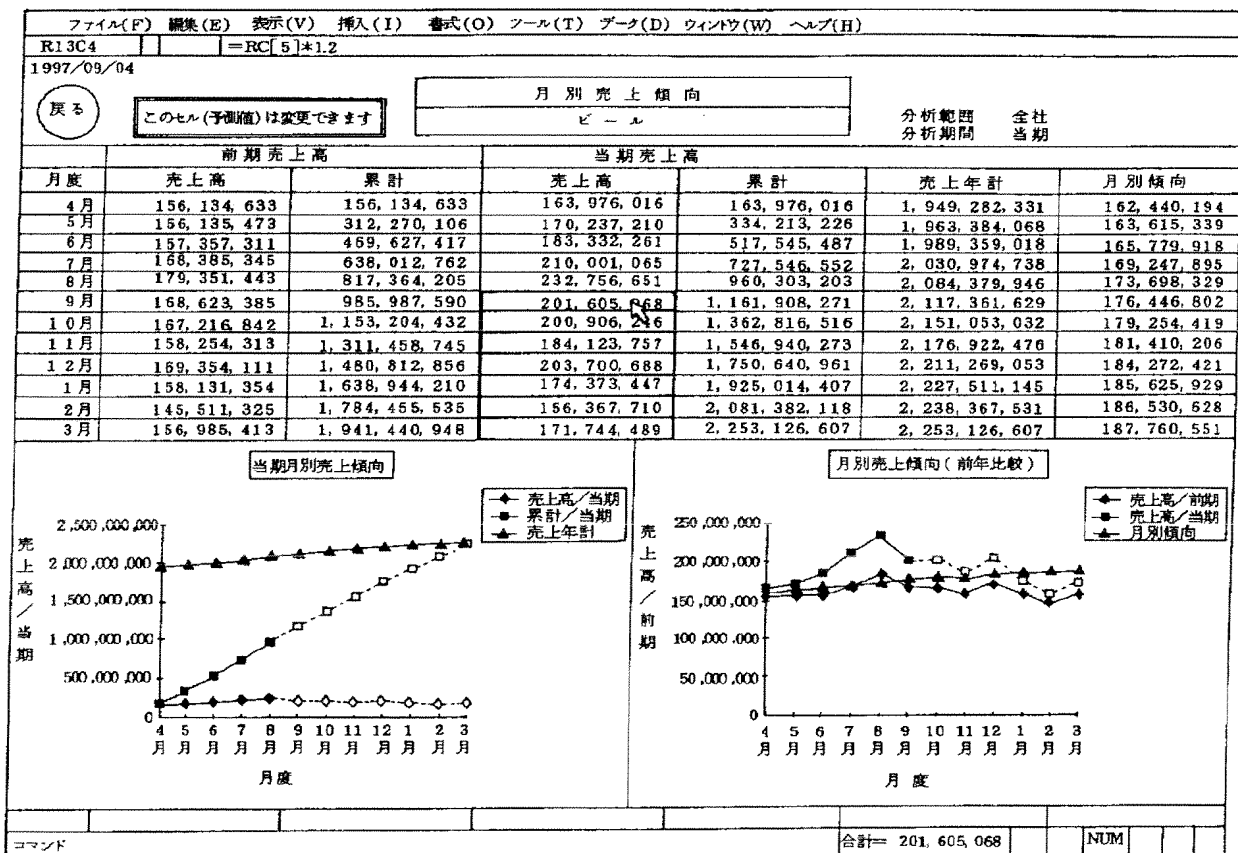
1996/09/04

戻る 分類別比較 売上高構成比 売上総利益率比較 貢献度比較

貢献度分析

ソート	商品群大	売上高	売上高構成比	売上総利益	売上総利益率	在庫高
	ビール	276,342,441	62.34%	19,002,631	6.88%	128.0
	清酒	49,857,271	11.25%	4,429,615	8.88%	43.2
	乙類	30,227,946	6.82%	1,376,504	4.53%	31.0
	清酒飲料	27,329,632	6.17%	34,326	0.13%	27.7
	ウイスキー	18,626,621	4.25%	1,001,591	5.32%	26.8
	リキュール	11,776,662	2.66%	460,857	3.91%	13.2
	ブランデー	8,837,955	1.99%	1,775,182	20.09%	20.0
	その他の洋酒	4,382,128	0.99%	334,880	7.64%	6.2
	果実酒	3,688,511	0.83%	78,000	2.12%	9.1
	甲類	2,818,831	0.64%	98,221	3.48%	5.0
	炭酸	2,303,054	0.52%	-13,022	-0.57%	2.0
	その他の食品	2,105,510	0.47%	192,516	9.15%	2.5
	甘味米菓類	1,593,102	0.36%	53,992	3.39%	1.5
	スビソップ	1,287,811	0.29%	67,163	5.22%	2.2
	その他	1,043,390	0.24%	208,775	20.01%	2.0
	合成清酒	676,845	0.15%	-50,845	-7.48%	9
	雑酒	179,144	0.04%	18,924	10.56%	1
	合計	443,273,854		29,064,610	6.56%	331.0
	合計(マイナスを除く)	443,273,854		29,128,277		

【図7】



【図 8】

売上伝票明細データ

商品名：甲乙酒

得意先	営業担当者	業種	単価	売上数量	単位	売上金額	伝票No.	計上日(年月)	計上日(日)
コンビニ a	吉川	コンビニ	1,030	3	バラ	3,090	589157	199506	2
コンビニ b	福岡	コンビニ	1,030	1	バラ	1,030	599888	199506	1
コンビニ c	福岡	コンビニ	4,180	1	ケース	4,180	599023	199506	1
コンビニ d	福岡	コンビニ	1,030	3	バラ	3,090	599044	199506	1
スーパー 甲	亀井	スーパー	1,030	5	バラ	5,150	600100	199506	1
コンビニ h	亀井	コンビニ	1,030	2	バラ	2,060	600134	199506	1
コンビニ j	亀井	コンビニ	1,030	1	バラ	1,030	600132	199506	1
コンビニ y	吉川	コンビニ	1,030	3	バラ	3,090	600207	199506	1
コンビニ t	吉川	コンビニ	1,030	4	バラ	4,120	600619	199506	2
スーパー z	吉川	スーパー	1,030	3	バラ	3,090	600802	199506	2
スーパー 西	吉川	スーパー	4,180	1	ケース	4,180	600821	199506	2
A 商店	井口	家庭用酒販店	4,030	10	ケース	58,544	601344	199506	2
コンビニ p	亀井	コンビニ	4,180	5	ケース	30,900	601942	199506	2
コンビニ c	福岡	コンビニ	4,180	2	ケース	12,000	601926	199506	2
コンビニ u	福岡	コンビニ	1,030	5	バラ	5,150	601960	199506	2
コンビニ e	福岡	コンビニ	4,180	1	ケース	4,000	602036	199506	3
コンビニ g	吉川	コンビニ	1,030	1	バラ	1,030	602171	199506	3
コンビニ s	吉川	コンビニ	1,030	3	バラ	3,090	602184	199506	3
B 商店	藤家	家庭用酒販店	1,930	3	バラ	5,790	602393	199506	3
コンビニ d	吉川	コンビニ	1,930	1	バラ	1,930	603460	199506	4
コンビニ m	吉川	コンビニ	1,930	5	バラ	9,650	603817	199506	4
コンビニ f	亀井	コンビニ	1,930	4	バラ	7,720	604200	199506	4
スーパー 甲	吉川	スーパー	4,180	1	ケース	4,800	604289	199506	4
コンビニ k	吉川	コンビニ	1,930	1	バラ	1,930	604311	199506	4
コンビニ i	吉川	コンビニ	1,930	2	バラ	3,860	604327	199506	5
コンビニ a	藤家	コンビニ	1,930	2	バラ	3,860	604572	199506	5

【手続補正書】

【提出日】平成 1 1 年 5 月 7 日

【手続補正 1】

【補正対象書類名】明細書

【補正対象項目名】特許請求の範囲

【補正方法】変更

【補正内容】

【特許請求の範囲】

【請求項 1】 販売実績に基づいて今後の商品の販売予測を行うために用いる販売予測支援システムにおいて、販売実績である売上伝票明細データを格納する売上明細データベースと、前記売上伝票明細データを構成する項目のうち販売実績の集計単位となりうる項目を登録した集計キーデータベースと、

画面表示した前記集計キーデータベースに登録されている項目の中からいずれかを集計キーとして入力指定させると共に、その指定された項目の取りうる値であるセグメントを画面表示し、その中から販売予測の対象とするセグメントを入力指定させる分析条件受付処理手段と、前記分析条件受付手段が受け付けた項目のセグメントの集計期間毎の販売予測値を算出する販売予測値演算処理手段と、集計期間毎に販売実績値と前記販売予測値演算処理手段が算出した販売予測値とを表示すると共にその販売予測値の補正を受け付ける販売予測値変更処理手段と、を有し、集計単位となりうる項目及び各項目に対応するセグメントを指定可能としたことを特徴とする販売予測支援システム。